

XLVIII Legislatura

DIVISIÓN PROCESADORA DE DOCUMENTOS

Nº 1267 de 2017

S/C

Comisión de
Legislación del Trabajo

SITUACIÓN LABORAL DE LA SEÑORA NOELIA BONAUDI

ENVIDRIO (EBIGOLD S.A.)

Versión taquigráfica de la reunión realizada
el día 17 de octubre de 2017

(Sin corregir)

Preside: Señor Representante Daniel Placeres.

Miembros: Señores Representantes Fernando Amado, Ruben Bacigalupe y Gerardo Núñez.

Asisten: Señores Representantes Julio Battistoni, Martín Lema Perreta y Juan José Olaizola.

Invitados: Señora Noelia Bonaudi y su asesora legal, doctora Leticia Mendoza.

Por Envidrio (Ebigold S.A.), Directores, Daniel García, Marcelo Merialdo, Ronald Rojas, José Fontes y Julio Rodríguez, y Gerente, ingeniero Walter Barreto.

Secretario: Señor Francisco J. Ortiz.

Prosecretario: Señor José Pedro Fasanello.

═════II═════

SEÑOR PRESIDENTE (Daniel Placeres).- Habiendo número, está abierta la reunión.

Se pone a consideración si la Comisión acepta recibir a una delegación de Envidrio que pidió audiencia.

Se va a votar.

(Se vota)

——Cuatro por la afirmativa: AFIRMATIVA. Unanimidad.

(Ingresan a sala la señora Noelia Bonaudi y la doctora Leticia Mendoza)

——La Comisión tiene el gusto de recibir a la señora Noelia Bonaudi y a su asesora legal, doctora Leticia Mendoza.

SEÑORA BONAUDI (Noelia).- Pedí una audiencia por un caso laboral.

Hace más o menos dos meses terminó mi relación laboral con una familia por el Sistema Nacional Integrado de Cuidados. Yo trabajaba con un joven de veinte años, ciego, sordo y autista, con un trastorno generalizado del desarrollo, entre otras complicaciones de salud.

La problemática familiar era compleja. La mamá tenía serios problemas psicológicos y los dos hermanos mayores también.

Llegué a esa familia mediante una selección que hizo la Fundación Braille del Uruguay hace más de un año. Conocí a la persona que se iba a hacer responsable del pago, que era el doctor Martín Lema. Parte del servicio que prestábamos era a través del Sistema Nacional Integrado de Cuidados y estaba a cargo del BPS, cubriendo el 67% del sueldo. El 33% restante y los aportes a la DGI los cubría Martín Lema.

Yo iba determinados días al domicilio de la familia y durante ese tiempo se gestionó un servicio de salud, ya que el joven no recibía atención desde hacía ocho años. El joven no salía del domicilio, solo tomaba yogur y no comía. Mediante el Hospital de Pando y contactos con algunos doctores fue mejorando. Básicamente, durante todo un año todo estuvo bárbaro, pero el desequilibrio de la familia hizo que la mamá se cerrara frente a una noticia del neurólogo en cuanto a que no había mejoras significativas en el desarrollo del joven. Por ese motivo, rechazó la atención médica y el servicio que brindábamos nosotros. Por lo tanto, me despidió.

El BPS pagó los rubros que le correspondían, y el porcentaje que cubría el padrino Martín- como le llamamos nosotros- hasta el momento no pudo ser efectivizado. Se me debe parte de mi sueldo generado en agosto y los rubros que BPS no cubre. Se llevó el tema al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y se hicieron dos audiencias, a las que la madre se presentó. También se citó a José Luis Satdjian, quien hacía los giros, que yo recibía a través de Abitab. Pero no pudimos concretar los pagos.

En la segunda audiencia la madre se hizo responsable de algún monto que podía afrontar. Efectivamente, con mucho sacrificio pagó la primera cuota. En cuanto al resto, no hemos podido llegar a un acuerdo.

SEÑOR NÚÑEZ FALLABRINO (Gerardo).- Solicito que se haga una copia de la nota que me hizo llegar la señora Noelia Bonaudi para que se pueda constatar lo que ella señaló y que quede a disposición de los legisladores.

En su relato decía que se le hacían los pagos; me gustaría que especificara de qué forma se hacían.

SEÑORA MENDOZA (Leticia).- Quiero aclarar que el BPS no cubre la indemnización por despido; le corresponde a la señora. En el Ministerio la señora decidió hacerse cargo y es eso lo que está pagando en cuotas. Ella está indignada por haber recibido un servicio para beneficiarla y ahora tiene que terminar pagando. Nadie se contactó con ella. Yo hablé con Martín Lema varias veces y me dijo que hiciera lo necesario. Si bien estaba enterado que era padrino, no llevaba un control. Hablé con José Luis y sucedió lo mismo. Fue medio despectivo, me habló medio mal. La idea no era llegar a este punto. Se trata de una chica que necesita su sueldo, que ni siquiera le pagaron. Yo estoy tratando de mediar, sin perjudicar a la mamá, porque le brindaron un servicio y terminó endeudada; está indignada. Eso es lo que me llama la atención: se brinda un servicio que después la termina perjudicando. Nadie se hace responsable; desaparecieron. La señora paga lo que puede porque es una persona bastante humilde. Falta pagar aguinaldo, sueldo, salario vacacional.

SEÑOR BACIGALUPE (Ruben).- ¿De qué monto estamos hablando?

También quisiera saber si es una trabajadora dependiente de alguna empresa o si es unipersonal. ¿Cómo está registrada en el BPS?

SEÑORA MENDOZA (Leticia).- Con respecto al monto, son aproximadamente $ 20.000 con la multa que se aplica por el atraso del pago. Eso es lo que le corresponde por concepto de salario vacacional, licencia, aguinaldo, sueldo y la multa laboral.

SEÑORA BONAUDI (Noelia).- En el BPS tengo un contrato como asistente personal por el Sistema Nacional Integrado de Cuidados, en el que figura el joven pero firma la mamá. No figura la Fundación ni los padrinos. En el contrato legal figura solamente la mamá.

SEÑOR BACIGALUPE (Ruben).- Según entendí, esta es una relación que se da a través del Sistema Nacional Integrado de Cuidados.

SEÑORA BONAUDI (Noelia).- Efectivamente.

SEÑOR NÚÑEZ FALLABRINO (Gerardo).- A efectos de clarificar la situación, quiero señalar que como esto funciona con el Sistema Nacional Integrado de Cuidados, se hace un aporte -que en este caso fue de 67%- que lo paga el Banco de Previsión Social. El resto, desde el punto de vista jurídico, debía ser absorbido por la madre. Según se explicita en la carta que me llegó y por lo que dijo la señora Noelia Bonaudi, debido a la situación generada, los padrinos se hacían responsables del pago de ese monto. De hecho, en la carta consta que además del pago efectivo que le hacía el BPS, se hacía un depósito por Abitab por parte del señor José Luis Satdjian.

Les pediría que nos dejaran alguna documentación a efectos de repartirla a los legisladores.

SEÑOR BACIGALUPE (Ruben).- Quiero señalar que integro la Comisión Especial de Población y Desarrollo, en la cual se trató el tema del Sistema Nacional Integrado de Cuidados.

En oportunidad de concurrir el señor Julio Bango, quien dirige este sistema, le dijimos que este tipo de situaciones se iban a empezar a dar ni bien se comenzara a aplicar. Se nos contestó que eso no iba a pasar porque se contemplarían esos casos. Lamentablemente, ya tenemos un caso y es probable que haya otros que no llegarán a la Comisión.

Pienso que este reclamo, que involucra a algunos compañeros de este Cuerpo, corresponde, y la persona tiene derecho a hacerlo. Casos como este se van a dar, y

nosotros lo advertimos. Seguramente, cuando el BPS no cubra el cien por ciento de despidos, aguinaldo, etcétera, que es un legítimo derecho del trabajador, lo va a tener que pagar la familia.

SEÑOR NÚÑEZ FALLABRINO (Gerardo).- Simplemente, quiero solicitar a la Comisión que se convoque a la Fundación Braille y a los legisladores mencionados en la carta para actuar y aclarar la situación. Ojalá culmine con un proceso en el que se haga justicia con el reclamo de la trabajadora.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se tendrá en cuenta el pedido del señor diputado.

SEÑORA MENDOZA (Leticia).- Vamos a dejar a la Comisión todos los giros que están a nombre de José Luis Satdjian. Además, las facturas del BPS, en las que constan todos los datos y las prestaciones. Si se hace el cálculo, se puede saber el porcentaje que queda.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos su visita.

(Se retira de sala la señora Noelia Bonaudi y la doctora Leticia Mendoza)

(Ingresan a Sala representantes de Envidrio, Ebigold S.A)

——La Comisión le da la bienvenida al ingeniero Walter Barreto, gerente de Envidrio S.A. y a los directores Daniel García, Marcelo Merialdo, Ronald Rojas, José Fontes y Julio Rodríguez.

BARRETO (Walter).- Les agradecemos la oportunidad que nos brindan de trasmitir la realidad de lo que pretende ser una industria del vidrio en la plaza. Digo "pretende" porque ya lo fue durante muchos años y, en este momento, está paralizada.

Voy a comenzar describiendo muy rápidamente el proceso del vidrio. Es bastante simple y, además, se ha mantenido históricamente en las mismas condiciones; no ha habido demasiadas variantes. Si uno profundiza un poco desde el punto de vista técnico, se va a dar cuenta de que hoy se fabrica el vidrio de la misma forma que se fabricaba hace cien o doscientos años.

La materia prima que utiliza esta industria es poca: arena, piedra caliza, vidrio reciclado, algunos componentes químicos, y ceniza de soda como catalizadora, que funciona como para bajar el punto de fusión de los componentes. La mayor parte de esa materia prima es nacional, y tiene un componente muy importante, que es la del vidrio reciclado. Esta industria tiene la particularidad de que puede funcionar reciclando el cien por ciento del vidrio y fundiéndolo. Eso, más un proceso térmico -suministro de calor para llegar a una temperatura de 1.500º-, da como resultado el vidrio fundido. Ese vidrio fundido se logra en una cuba de fusión u horno de fusión cuyo tamaño depende de la característica del proceso, desde el trabajo medio familiar doméstico hasta los grandes hornos. El caso del vidrio es intermedio. Se necesita de un horno grande, pero no de los más grandes. Para que se hagan una idea, el horno de la planta 1 tenía seis metros de largo, tres de ancho y tres de altura. El horno nuevo, de la planta nueva, que va a procesar ciento treinta toneladas de vidrio por día, tiene diez metros de largo, seis de ancho y tres metros y medio de altura.

De la cuba de fusión sale el vidrio en estado líquido, va a una máquina, en este caso, son dos que trabajan en paralelo; dos líneas de formación de envases, a las cuales entra una gota de vidrio fundido y sale una botella. Cada máquina formadora de envase tiene diez secciones que son independientes. Se puede trabajar formando distintas botellas en la misma máquina al mismo tiempo.

Una vez salida la botella, pasa a un proceso de recocido, que es un proceso térmico, cuya finalidad es quitarle tensiones al vidrio; de lo contrario, saldría muy frágil.

El proceso de recocido, que es todo un tren, tiene más de diez metros de largo. Son dos túneles en los cuales el vidrio va sufriendo un proceso de enfriamiento lento hasta llegar a la temperatura normal.

Después hay un proceso de tratamiento superficial del vidrio para darle características estructurales y de terminación. De ahí va a una línea de inspección. Todo esto es un tren que está en una línea de alrededor de setenta metros de largo en la cual se van haciendo todos estos procesos de recocido y tratamiento en frío. Las máquinas de inspección son todas automáticas y van determinando los distintos parámetros que debe cumplir la botella y a la que no los cumple, la rechaza, la saca de la línea. Una vez que la botella es aceptada, pasa al paletizado y de ahí al estoqueado final.

¿Cuáles son los antecedentes históricos?

En 1917 apareció Cristalerías del Uruguay fabricando envases de vidrio. En 1999 esa fábrica cierra. Por razones estratégicas, los dueños prefirieron trabajar la parte comercial del vidrio y cerrar el proceso de fabricación. El país estuvo nueve años sin fábrica de envases.

En el año 2005, comienza el proyecto de Envidrio 1, y en julio de 2008, comienza la producción de Envidrio 1, con una producción de sesenta toneladas por día, designada al mismo tipo de fabricación que Cristalerías del Uruguay para abastecer la plaza y, en lo posible, realizar exportaciones. Debido a los requisitos del mercado, en el año 2012 surge la idea del proyecto Envidrio 2. El mercado del vidrio se iba expandiendo, tanto a nivel nacional como de exportación y justificaba el aumento de producción. Lo que se proyectó en ese momento fue una nueva fábrica a funcionar en el mismo local, en el mismo predio del parque tecnológico del Cerro. Era una fábrica totalmente independiente cuya capacidad de producción iba a ser algo más del doble que la anterior para cubrir las necesidades del mercado interno con destino de exportación. Eso comenzó a fines de 2012, principios de 2013.

En octubre de 2017, la planta Envidrio 2 se encuentra a un paso de comenzar la producción; no falta más de un 5% para terminarla. Tiene una capacidad de producción total de ciento treinta toneladas por día. La planta de Envidrio 1, en este momento, está paralizada, porque los hornos tienen siete años de vida útil y luego hay que pararlos para reconstruirlos. Lamentablemente, acá no se pudo comenzar la planta 2 antes de que se tuviera que parar la planta 1.

Para que tengan una idea desde el punto de vista económico del país, los puestos de trabajo asignados entre 2008 y 2016 fueron ciento veinte puestos directos y doscientos cincuenta indirectos. Los salarios pagos en ese período fueron US$ 19.400.000, los pagos a DGI, US$ 5.553.000, y los aportes sociales e IRPF, US$ 7.245.728. Es importante señalar que existe un proceso que se caracteriza por depender mínimamente de insumos del exterior. Solamente la arena y el vidrio reciclado son materia prima nacional; una componente importante de los costos es el suministro energético. Lo que se pagó entre UTE, Ducsa y OSE en ese período fue US$ 18.195.000.

Hay un estudio de mercado que está basado en los compradores de botellas. Está analizado el período de 2007 a 2016. La tabla muestra solamente las importaciones uruguayas de envases de vidrio, es decir, todo lo que se importó aparte de lo que fabricaba Envidrio con destino al mercado interno. Ahí aparecen, entre 2007 y 2016, promedios del orden de las 10.000 toneladas; no se daba abasto con la fabricación nacional.

En cuanto al mercado total, desde 2008 a 2016, hay valores que oscilan entre los 8.000 y los 10.000. El primer renglón corresponde a la importación de envases, el segundo, a lo que llegó a exportar Envidrio en ese momento, el tercero, a la producción de Envidrio en ese momento y el último es lo que se considera el tamaño del mercado en ese período. Hoy se puede decir que el tamaño del mercado es de 25.000 toneladas anuales, de las cuales 20.000 absorbe el mercado interno.

¿Cuál es la situación actual del proyecto de Envidrio 2? Hay una inversión de US$ 29.000.000 ya realizada, a la vista, en equipos, instalaciones, documentada. Hay un faltante para terminar el proyecto de US$ 1.200.000 -es el dinero que se necesita para que la fábrica empiece a producir; son detalles de terminación- y hay un faltante de capital de trabajo -para que la planta, una vez que entre a producir, como capital de giro, tenga una línea de crédito- del orden de los US$ 5.000.000.

Desde el punto de vista productivo, las características son las siguientes. El horno tiene una capacidad nominal de extracción de 130 toneladas por día. Esto significa que trabajando a pleno régimen, con el sistema de generación de calor en base a combustible y energía eléctrica, puede generar y extraer de ese horno 130 toneladas en forma de vidrio fundido. De esas 130 toneladas no todas son útiles, porque durante el proceso anual hay distintos motivos por los cuales la capacidad productiva baja. Se ha tomado un primer coeficiente de 0,88 para tener en cuenta distintos imprevistos en la planta, lo que da una capacidad reducida a 114 toneladas por día.

Por otro lado, hay otro coeficiente que llamamos Eficiencia de Formación del Envase, esto es, durante el proceso de formación del envase qué parte del vidrio líquido que sale del horno se transforma en botella y qué parte se pierde en el camino; pérdida en el sentido de lo que no se transforma en botella porque eso vuelve al proceso de reciclaje como vidrio fundido, como materia prima. Pero eso que salió del horno y pasó por la máquina no sale en forma de envase. Hay una eficiencia del orden del 85%, por lo tanto, el número final, el número total de envases a vender, lo que se llama la producción comercial, es de 97,2 toneladas por día. Medimos lo que llamamos capacidad efectiva y que se corresponde con las toneladas vendidas.

Esos dos factores, 0,88 y 0,85 son fundamentales en el estudio económico porque determinan la eficiencia desde el punto de vista económico. Hay una eficiencia desde el punto de vista industrial que se transforma en eficiencia desde el punto de vista económico- financiero. Esos dos coeficientes 0,88 y 0,85 nos marcan la diferencia entre las toneladas de botellas que voy a vender y voy a transformar en dinero en efectivo y las toneladas que el horno produce a partir de la materia prima. La diferencia es importante, pero es real.

Esos dos factores se han tomado con criterio conservador a los efectos del proyecto. El factor de 0,88 tiene en cuenta una serie de imponderables de la planta y el factor 0,85 tiene que ver con la regulación del funcionamiento de la máquina. Se consideran conservadores en plantas similares y se han adoptado a efectos de asegurar que el monto de los ingresos corresponde a un mínimo. Este ha sido un criterio básico en el estudio económico.

Para tener una idea, el factor que se toma en casi todas las fábricas del mundo es de 0,9; acá hemos tomado 0,85 para estar cubiertos y si se trabaja con 0,88 el resultado va a ser mejor. Lo mismo ocurre con el 0,88, ya que hay quienes dicen que debe ser 0,95. Nosotros tratamos de ser lo más conservadores posible para no encontrarnos después con sorpresas desagradables desde el punto de vista financiero. O sea, la producción comercial que se ha tomado a los efectos del proyecto es la siguiente. Primero, vamos a tomar el año dos al año siete. El año dos es aquel en que la planta ya

entró en régimen; lógicamente, en el momento en que uno comienza la producción ni el horno ni las máquinas ni la composición ni todo lo demás de la planta están en condiciones de régimen como para decir que empezamos la producción ciento por ciento. Hay una escala en la cual se ha considerado a partir del primer mes una producción parcial y una escala adecuada hasta llegar al régimen en el orden del mes séptimo u octavo. Cuando se llega a ese régimen, se considera en los años dos a siete; esa producción que dijimos de 97 toneladas por día se multiplica por 350, que es el número que hemos entendido razonable. El horno está prendido los 365 días del año, las 24 horas del día. En determinado momento, lo que el horno produce no pasa por la máquina o no se genera la cantidad de botellas que se pueden generar.

¿Cuántos se consideran como días de trabajo efectivos? Se han considerado 350; es decir, se ha tomado un margen de 15 días en el cual se incluyen posibles cambios de moldes, cambios de color en que la máquina tenga que estar parada. En general son muchos menos que esos días, pero se ha adoptado un criterio conservador al tomar 350 días en el año. Entonces, ese número de 34.034 toneladas surge de multiplicar la capacidad original de horno por 0,88, por 0,85, lo que da los 97, por 350 días en el año. Esto es lo que da la producción comercial de la empresa: 34.034 toneladas por año.

En el primer año se ha adoptado como criterio conservador producir menos del primer mes hasta ponernos en régimen hasta el séptimo u octavo mes: esto dio, en la escala, 24.000 toneladas para el primer año. En el año octavo hay una parada por razones de mantenimiento mayor, en que el horno debe reconstruirse totalmente.

Los hornos tienen entre siete y ocho años de vida útil, luego de los cuales hay que reconstruirlo totalmente. Esto significa cuatro meses de paralización y un costo del orden de US$ 2.000.000 que está tenido en cuenta en el escenario financiero. Por eso en el año ocho aparece una producción de 22.689 toneladas. En el año uno se prevé un aumento gradual hasta llegar a la producción de régimen; en el año ocho se prevé una paralización de cuatro meses para mantenimiento mayor del horno.

¿Cómo se ha determinado el precio de venta? Para el precio de venta se han tomado los valores reales de plaza, que son bastante variables; dependen del tipo de botella, del color del vidrio, del tamaño de la botella, de si es agua, si es vino, si es cerveza, si es refuerzo. Todas las botellas tienen valores diferentes y es un valor de mercado. Entonces, el valor que se ha puesto acá es el que surge de lo que las empresas, realmente, han importado en este período en el cual la empresa ha estado parada. Es decir, en el último año el mercado se ha abastecido ciento por ciento del exterior, en base a la importación.

Para el mercado de importación, de las 34.106 toneladas que se midieron con los precios reales de importación y el monto total de US$ 22.000, surgió un precio promedio de US$ 676 dólares la tonelada, que es el número que se ha tomado para el mercado interno. Promedialmente, el envase se vende a US$ 676 la tonelada.

Para el mercado de exportación el precio es sensiblemente menor porque uno tiene que compensar los gastos y, lamentablemente, el envase es un producto de flete caro. Lo que uno hace es exportar aire cubierto; entonces, el flete es muy caro y para competir con el precio al que lo recibe el comprador hay que bajarlo a US$ 542. Estos son los números que hemos tomado a los efectos del cálculo económico- financiero como precios reales a los cuales se vende el envase.

Con relación a los costos de producción, hay siete ítemes: materia prima, energía de fusión, GLP -que es gas licuado de petróleo; lo pusimos por separado porque es un combustible que no se utiliza en el proceso central del horno de fusión sino en los

procesos secundarios, como el recocido, los tratamientos térmicos, el calentamiento del vidrio entre el horno y la máquina, porque para que no se enfríe, tiene una serie de calentadores-, energía eléctrica y material de empaque -que son componentes muy importantes-, fletes -que son aplicables a plaza porque el flete de exportación ya está incluido en el precio de exportación- y la moldería, con un costo promedio de un juego de moldes de US$ 40.000, y se divide por el total de unidades que dura. De ahí surge un costo por tonelada extraída por concepto de moldería, de 3,49. Esto da un costo total variable; todos los componentes que son proporcionales a la cantidad producida, a la tonelada extraída del horno, de US$ 265.

En cuanto a la tonelada comercial, ese número aumenta porque las toneladas comerciales son menores que las toneladas extraídas. También está el porcentaje, es decir, cómo incide cada cosa. Se ven valores realmente importantes como que en un ciento por ciento de costo variable de un envase de vidrio el 39% es materia prima y entre la energía de fusión y la energía eléctrica estamos en el 43%. O sea, entre los tres componentes energéticos, entre la energía de fusión, el GLP y la energía eléctrica estamos en un 48%. Esos son costos que duelen

Además, sabemos que son componentes caros en nuestro país; la energía es cara comparada con la de otros países de la región; cuando empezamos en el 2008 esos porcentajes eran menores. Es clarísimo cómo, en grandes números, tenemos un 40% de materia prima, y buena parte de eso es vidrio reciclado que se cotiza a US$ 70 la tonelada. La gente devuelve el vidrio a la planta, que es un componente netamente nacional. La arena es otro componente nacional. En realidad, el componente importado de materia prima no llega al 20%. El costo energético total es del 48%.

Se ha hecho especial hincapié en la gestión de la empresa. En la lámina que estamos viendo se muestra el organigrama de la empresa. Envidrio nació en 2008 como empresa autogestionada y sigue siendo así. En todo este proceso de producción se ha hecho una experiencia muy importante y se han sacado conclusiones muy claras en cuanto a lo que debe ser la gestión de la empresa. Se ha tomado nota de errores cometidos, que han sido muchos pero, por suerte, se han salvado. Se ha tomado conciencia de que el esquema de gestión de la empresa debe cambiar. Todos estamos embarcados en un esquema de gestión que cumpla con los principios básicos de cualquier empresa industrial. Se ha hecho un organigrama en el cual aparece la figura del gerente general; hasta ahora Envidrio ha funcionado sin gerenciamiento. Se ha dado especial relevancia a esta figura. Los dos cargos de jefe administrativo y jefe de planta deben ser ocupados por profesionales especializados. A partir de allí hay un esquema que por suerte es relativamente simple pero no debe apartarse de un sistema de gestión que tiene que apuntar a la mayor eficiencia en todos los niveles: eficiencia en lo productivo, en lo administrativo, en lo comercial, en la logística, en todos los sectores de la empresa. Hoy se tiene conciencia de que se deben profesionalizar los puestos clave de la empresa -que son los que vemos remarcados-, y cumplirlos con un objetivo básico único: optimizar la eficiencia del funcionamiento de la empresa. No me refiero solo a la eficiencia de las máquinas, sino al total, es decir, a todo el recorrido del vidrio, pero también a todos los demás sectores, en los cuales hoy hay una conciencia muy clara de los errores cometidos y de los que no se deben cometer.

El costo de mano de obra parte de un esquema de acuerdo con el organigrama anterior, donde están determinados los salarios, que no pretenden ser extraterrestres, porque de esa forma no se podría competir, ni demasiado bajos, que no estén a tono con el espíritu del proyecto, que es defender el salario de la gente. Hemos colocado los salarios en una posición digna pero que al mismo tiempo no graven más de lo necesario la economía de la empresa. Esto lo hemos discutido desde el principio porque la gente no

estaba acostumbrada a tener un gerente que gane equis dinero. Se ha demostrado que ese gerente que gana equis dinero es lo que permite pagar mejores salarios a la gente. En el esquema de sensibilidad que hemos hecho de los escenarios financieros hemos probado que lo que determina la economía y la eficiencia de la empresa no son los salarios. Después van a ver en el esquema que estudia la sensibilidad de los escenarios financieros cómo lo más importante no es el salario, sino la eficiencia de la planta. Para asegurar su eficiencia hay que tener un esquema de gestión eficiente, profesional y que esté a tono con las circunstancias.

Hay poca variedad en los cargos; van desde los gerentes hasta los jefes, asistentes, ingenieros químicos -en cantidades limitadas-, encargados de producción -que es la figura clave-, encargados administrativos y los fundamentales, que son los oficiales que hacen la tarea de planta. Hay un renglón especial para socios fundadores para diferenciarlos de los oficiales especializados y darles un matiz con los oficiales no fundadores. Después hay un lote de medio oficiales y ayudantes. Son cantidades poco significativas. En total son 135 personas que van a ocupar directamente la planta dos. Los números finales son los que aparecen allí en el renglón relativo a resumen de salarios.

Para un total de 135 puestos de trabajo el monto mensual es de US$ 226.924, más leyes sociales, lo que hace un promedio mensual de US$ 1.681, más leyes sociales. Esos se consideran gastos fijos, a los que se suma el otro rubro de fijos, que son las distintas necesidades de funcionamiento que tiene la planta: ropa de trabajo, comunicaciones, asesoría legal, honorarios profesionales, seguro, mantenimiento, suscripciones, papelería, publicidad, capacitación de personal, locomoción, arrendamientos, gastos comunes; es decir, todo lo que es normal en cualquier empresa, que no depende de la capacidad productiva, sino de que la planta esté funcionando o no. Por eso repercute como monto y no en función de las toneladas extraídas.

El total que está previsto para el año I es de US$ 983.000 como gastos fijos y para el año II y siguientes -se supone que en el año I se arranca con gastos fijos más limitados- de US$ 1.001.040.

Se ha analizado cada uno de los rubros que son imprescindibles y el resultado es que esto está a tono con el costo final del producto.

¿Cuál es el escenario básico? En el año I se vendían 24.000 toneladas para el mercado: 6.000 para el externo y 18.000 para el interno.

A partir del año II hasta el VII se vendían 34.000 toneladas, que es la producción comercial estable, que se divide en 14.600 para exportación y 19.400 para el mercado doméstico. En el año VII hay una reducción por los motivos que dijimos y del año IX al XV, que es el ciclo que se tomó a los efectos del escenario económico financiero, que representa dos períodos de funcionamiento del horno, están previstas nuevas inversiones. Al cabo del año XV el horno seguirá funcionando otro ciclo, no llega al final de su vida útil, porque está prevista una reinversión de US$ 3.000.000 para ponerlo a cero de nuevo.

Este era el rubro uno del escenario base, que nos va a llevar al escenario financiero, del que va a surgir el resultado final de la empresa. El punto uno son las ventas. El punto dos es la relación producción comercial a extracción nominal, que surge producto de los dos coeficientes. De las 130 toneladas que es capaz de producir el horno, sale en forma de envase y se transforma en dinero el 0,748, que son las 97 toneladas que mencionamos.

El tercer punto es la inversión en activos fijos de US$ 30.000.000, que son los US$ 29.000.000 más US$ 1.000.000 que falta, y una inversión adicional en capital de trabajo de US$ 5.000.000. Estos son los parámetros que van a aparecer en el escenario financiero.

Hay una reinversión en el año VIII de US$ 2.000.000 y una de US$ 3.000.000 en el año XV para mantenimiento mayor. En el año VII el horno queda a nuevo y en el XV las máquinas también, porque se van a poner a punto. O sea que cuando se llega al año XV la planta está en condiciones de seguir otros ciclos, pero a los efectos de la amortización y del cálculo económico financiero se han tomado quince años de funcionamiento.

El quinto punto tiene que ver con que las amortizaciones se hacen en función de la vida útil, que es de quince años. Se ha tomado una exoneración del 60% del IRAE durante nueve años por declaratoria de interés nacional. La declaratoria ya se ha adjudicado y rige por once años; se han tomado nueve porque se pierde el primer período.

A partir de allí surge el escenario financiero. En la primera lámina figura hasta el rubro ventas. Para ello se determinó la extracción bruta, el total de toneladas de plaza, de exportación, la eficiencia productiva, el precio por tonelada en mercado interno y en el mercado de exportación. Esto da esos volúmenes de venta que vemos. A partir del año II los números son iguales; lo único que se ha considerado es un incremento de un 3% tanto en los valores de costo como en los de venta que corresponden a la evolución de los precios que ha tenido el envase de vidrio en los últimos diez años. También cambian las reinversiones de los años VIII y XV.

Abajo nos encontramos con los costos salariales, los demás costos fijos, los costos variables. Así llegamos a los costos totales. Cuando se resta el costo total de las ventas totales nos da el resultado bruto, al que le aplicamos la amortización correspondiente hecha en quince años -US$ 2.000.000 por año- y se llega a un resultado que está antes del cálculo del IRAE, que es restando el resultado bruto a las amortizaciones. Ahí se le aplica el IRAE; se considera el 40% del IRAE. Eso da un resultado neto y a los efectos del flujo de capital se le agregan los US$ 2.000.000 que se habían restado por razones fiscales a los efectos de la amortización. En la última fila de figura el flujo financiero después de cada año, con un flujo de la inversión que empieza con US$ 35.000.000 negativo: US$ 30.000.000 de inversión en activo fijo y US$ 5.000.000 de capital de trabajo. A partir de allí surgen los resultados del flujo financiero. Lo demás es todo repetición de lo mismo, con la única diferencia que se ha aplicado el 3% de incremento tanto en los gastos como en los ingresos, y se han considerado en el año VIII los US$ 2.000.000 de reinversión. Por eso en el año VIII hay una merma en el flujo financiero. A partir del año XII hasta el XV, se sigue con el mismo esquema

El resultado de todo este escenario financiero es una TIR -tasa de retorno de la inversión- de 14,26%, y un período de repago de siete años.

Se hizo el estudio de sensibilidad, sin considerar aquellas desviaciones de los valores que uno ha tomado a los efectos de los cálculos, y ver su incidencia en el resultado final, o sea, en la tasa de retorno. Uno puede hacer la cantidad de variaciones que quiera, y en este caso se han hecho algunas para ver cómo repercuten en el resultado final. A pesar de que se ha tratado de ser conservador en los factores, se han aplicado a la producción bruta para tener la producción comercial; se han tomado precios reales de ventas y la materia prima; es decir, el estudio financiero está hecho con valores reales. Esto no significa que después en la práctica no se den desviaciones, cosa que sucede en cualquier proyecto industrial.

¿Qué pasa con la eficiencia de la planta? Por ejemplo, si en lugar del factor 0,88 -que uno lo considera conservador- fuera de 0,85 -que es peor, pues se perderían una cantidad de toneladas que no se venden por distintos motivos-, la TIR bajaría a 13,36; baja un punto, pero sigue siendo un valor interesante. Si la eficiencia de producción bajara de 0,85 a 0,80, no es concebible, pero uno se lo puede plantear. En las plantas normales se toma hasta 0,9; nosotros, 0,85 y estamos imaginando llegar a 0, 80, si la planta opera muy mal. La TIR en ese caso baja a 11,06. Ahí sí se nota más, es más sensible. Esos cinco puntos es un castigo muy grande para la producción.

¿Qué pasaría si el precio de venta en lugar de ser 672 fuera 650? Ese es un argumento válido porque sobre todo en los primeros tiempos uno puede utilizar el precio como elemento de venta, para favorecer la parte comercial. Entonces, no es un disparate pensar que si le ofrezco 5% menos a la gente que me compra a 578, voy a tener mejores condiciones de pago. Si el precio de 672 lo bajamos a 650, la TIR baja a 13,13 %; baja un poco más de un punto, y sigue siendo un valor más que razonable. Uno puede especular bajar el precio de venta de exportación de 542 a 520 para favorecer las ventas. Entonces, la TIR baja a 13.45%.

¿Qué pasa si aumento el costo salarial a 10%, que es mucho en materia de porcentaje? La TIR baja a 13,21%. El resultado final se altera muy poco. Es mucho más sensible a la eficiencia de producción que al costo salarial. Lo mismo sucede con los gastos fijos; es decir, si los incremento en 15%, la TIR baja a 13.87. El costo de la materia prima se ha mantenido muy estable a lo largo del tiempo, pero si por razones circunstanciales aumentara 5%, la TIR bajaría a 12,9%. La materia prima que realmente incide es la soda, que es el elemento que actúa como fundente. La arena y el vidrio reciclado son materia prima nacional. Se pueden hacer todas las combinaciones posibles. Cuando se hace el estudio de sensibilidad no se hace en sentido positivo, sino en el negativo; es decir, no está calculado qué sucedería si los precios de venta o la eficiencia de planta mejoran.

Hemos analizado cuáles son los flujos que surgen del escenario financiero, y hemos puesto de manifiesto, fundamentalmente, el tema del Fondes, que es el compromiso más importante que tiene la empresa. Al respecto de este tema se ha especulado mucho, sobre todo a nivel de la prensa, en la que dos por tres aparecen ataques. Se hace una mezcla con el tema del Fondes y los problemas de Venezuela, y se pone todo en una misma bolsa. Ese es el resultado de todos los artículos de prensa que se publican normalmente.

Nosotros acá vinimos a plantear cuál es exactamente la situación de Envidrio. La empresa empezó el proyecto 2 con una línea de crédito aprobada por US$ 14.000.000, pero cuando se produjo el cambio de Gobierno cambió el criterio de manejo de los fondos y quedó en US$ 11.500.000, y nunca se completó.

El gran compromiso que tiene Envidrio es pagar los US$ 11.500.000 que le debe al Fondes. La situación financiera actual es que hay un monto faltante para poner la planta a caminar de US$ 1.200.000, que se piensa pagar en el término de tres años. Hay una línea de crédito para capital de trabajo por US$ 5.000.000, que se piensa pagar en ocho semestres, y a partir del cuarto semestre con una tasa de 5% anual. A su vez, hay un compromiso con el Fondes -que en el peor de los casos se ha considerado un plazo máximo de pago de veinticuatro semestres a partir del cuarto y un tentativo de veinte semestres- a pagar la totalidad de la deuda, los US$ 11.500.000, con un tasa de 4% anual. Esta es la figura que ha manejado Envidrio y se la ha planteado al Fondes. No he visto que estas cosas se diga en algún artículo de la prensa.

El Fondes está tramitando una prenda sobre la maquinaría por US$ 15.000.0000. Se han dado garantías reales. El Fondes ha manejado otros criterios, pero con esto se ha dado por satisfecho para el repago de la deuda.

Con el flujo financiero que vamos a recibir está previsto regularizar todas las deudas de Ebigold S.A. y de Envidrio, que abarcan BPS, DGI, UTE, Ducsa, y se establece que se va a pagar a partir del cuarto semestre con determinada tasa porque los saldos iniciales están destinados a cumplir con los compromisos vigentes.

Las conclusiones a las que hemos llegado es que existe un mercado interno importante y estable y una demanda agregada de exportación.

Por otra parte, la estructura de financiamiento es de un capital propio de US$ 29.000.000, que están a la vista, y un capital ajeno de US$ 6.000.000.

La planta tiene una localización muy apropiada, porque está próxima a las rutas nacionales y al puerto de Montevideo.

En cuanto a la gestión, se realiza la profesionalización de los puestos clave: gerencia general, jefatura de administración, jefatura de fábrica y jefatura comercial. La estructura laboral tiene una distribución clara de responsabilidades. Los objetivos son la optimización de la eficiencia en los sectores industrial, administrativo y comercial y la calidad e innovación continua.

La capacidad de producción no es dependiente de ningún mercado en particular.

También se ha considerado una reinversión de US$ 2.000.000 en el año VIII para mantenimiento mayor del horno y otra de US$ 3.000.000 en el año XV, que incluye, además del horno, la puesta a punto de las máquinas IS, con lo que se asegura un óptimo valor residual. En este momento, la planta está prácticamente en condiciones de arrancar un nuevo ciclo.

La generación de empleo alcanza a más de quinientos puestos de trabajo, directo e indirecto.

Hay un aspecto tan importante como todo lo anterior que hemos dicho y como no entra en las consideraciones que se pueden evaluar, transformar en valores, en números, se deja un poco de lado. Me refiero al medio ambiente. Para la mayoría de las empresas industriales el medio ambiente es un problema vital. En este caso es exactamente al revés, pues esta planta tiene un saldo ampliamente positivo con el medio ambiente. En primer lugar, el producto es cien por ciento reciclable. No quiero hacer la comparación con los plásticos, pero el vidrio es cien por ciento reciclable. Además, permite la reutilización como materia prima de más de veinte toneladas diarias de restos de vidrios que se entierran como basura. Hoy se tiran, fácilmente, treinta toneladas diarias como basura de vidrio, y tiene un costo de recolección y de deposición. Ese es un problema de la Intendencia. Esta planta lo utiliza como materia prima.

Por otra parte, se podría utilizar como combustible 2.500 metros cúbicos por año de aceite usado, que hoy representan un problema medio ambiental sin solución. Este es un dato que obtuvimos de la propia gerencia de la empresa estatal Ancap, aunque es un tema poco conocido. Hoy hay más de 10.000 toneladas de aceite de automóvil y de maquinaria que quedan como desechos, y de esa cantidad es reciclable -dato de Ancap- no menos de 5.000 toneladas. De 5.000 metros cúbicos anuales, hoy Ancap está en condiciones de quemar en los hornos de su planta de cemento como combustible 2.500 metros cúbicos. Quedan 2.500 metros cúbicos y no hay posibilidad de deshacerse de ellos. Eso dicho por la gente de Ancap; no es un invento nuestro.

Además, tenemos gente interesada en hacer todo reciclaje para que ese producto no tenga el destino que tiene hoy, que es indebido, sino que se utilice como materia prima. Los hornos de vidrio -que trabajan a 1.500º-, al igual que los de cemento, puede utilizar como combustible el aceite usado. Ya tenemos ofertas directas para sustituir parte del *full oil,* que sería del orden del 30%, por un combustible cuyo costo, una vez recolectado y tratado, llegaría al 60% del *full oil.*

Todo eso va en favor del medio ambiente. Este es un elemento al que, normalmente, no se le da mucho corte, pero cuando uno le pregunta a la gente: ¿qué hacen con los dos mil quinientos metros cúbicos restantes? Nosotros no podemos usarlos porque utilizamos la máxima capacidad y no podemos quemar más de dos mil quinientos metros cúbicos por año

Para nosotros, esos dos mil quinientos metros equivalen a un 30% del total del combustible.

Como punto final, quiero mencionar que el plazo para la puesta en marcha de esta planta es de cuatro meses a partir del financiamiento faltante de US$ 1.200.000. Este es un poco el motivo de nuestra presencia: plantear de qué se trata el proyecto industrial al que nos estamos refiriendo, cuáles son las perspectivas y pedir que, por lo menos, haya una exhortación, para viabilizar la terminación del proyecto. Este es nuestro objetivo.

SEÑOR GARCÍA (Daniel).- Ya hubo tres reuniones con la empresa oleaginosa de Cousa, la cual está interesada en dejar de envasar en PET y pasar al vidrio. Eso implicaría que Envidrio produjera unos dos millones de envases por mes. Para ello necesitaría un horno exclusivo para atender dicho pedido.

Quiero agregar que, además de todo el trabajo que se está haciendo para la reapertura del emprendimiento, también estamos trabajando en otras áreas. Se están haciendo gestiones con la Dinama para que el horno de vidrio no sea solo de reciclado de vidrio, sino también de aceites. Entendemos que el tema del impacto ambiental es fundamental y que va mucho más allá de lo económico.

SEÑOR BACIGAULPE (Ruben).- Creo que en esto es fundamental tener el producto colocado antes de que la planta empiece a trabajar. Quisiera saber si los mercados están presentes, tanto a nivel nacional como internacional.

SEÑOR BARRETO (Walter).- Cuando la planta dejó de funcionar el año pasado, ya se estaban vendiendo, a su capacidad plena, quince mil toneladas por año y, a su vez, el país estaba importando unas ocho, diez mil toneladas por año. El mercado interno existe. Lamentablemente, los clientes fueron comprando, porque no había otra solución.

El mercado de exportación es amplísimo. Este proyecto está basado en veinte mil toneladas para el mercado interno, que existe, y catorce mil toneladas para el mercado de exportación. En cuanto a lo que significa para el mercado regional, es muy poco. Solamente con un cliente como los viticultores de Río Grande del Sur -que ya han estado un par de veces y se han interesado en el envase de vino- la planta no daría abasto. Ni qué hablar con el mercado de los tarros de La Virginia, por ejemplo, que está a un paso, en Argentina. También es un mercado que está en el orden de las veinte mil toneladas por año.

Lo que sucede es que, lo nuestro, que es muy grande para el país -porque superamos la capacidad consumidora del país- en el mercado internacional es muy poquita cosa. Cualquier planta de Argentina o de Brasil significa mil toneladas de producción. Nosotros hablamos de ciento treinta. Hoy en día, los viticultores de Río Grande compran el envase en una fábrica de San Pablo, a mayor distancia que si lo

compraran en Uruguay. Por eso les interesó; saben que nuestros costos pueden ser menores.

SEÑOR GARCÍA (Gabriel).- Quiero agregar que ya tenemos carta intención de la Federación de Cooperativas de Bodegas de Río Grande do Sul. Lo mismo de la Coca Cola. Están interesados en retomar la compra de los envases de vidrio.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera volver a las primeras planillas sobre el análisis que hizo Envidrio a la sociedad.

Estamos hablando de US$ 19.400.000 pagados por salarios, que a su vez, cuando se gastan, aportan IVA. También se mencionó el pago a DGI, US$ 5.553.000, y por aportes al Banco de Previsión Social. No se ha dicho, pero la empresa figura como sociedad anónima. O sea que hace el aporte patronal en una sociedad intergeneracional que se está perdiendo. Si todos nos hacemos unipersonales, aportaríamos mucho menos que lo que realmente tendrían que pagar las empresas como figura patronal. No es un dato menor y nos ayuda a pensar para adelante qué va a pasar con la seguridad social. Fíjense en la pantalla que casi el 50% de los proveedores son estatales: UTE, Ducsa, OSE, y la cifra es US$ 18.195.000. Esa planilla refleja la realidad de un proyecto que está.

Hay un dato que no mencionaron: en qué situación están los trabajadores, qué cobertura tienen, qué costo tiene para el Estado ese subsidio. Es importante aclararlo por la visión contradictoria que tenemos del país productivo frente a la del país de servicios.

SEÑOR BARRETO (Walter).- El tema del seguro de paro es muy importante. En este último período se ha pagado por parte del Estado US$ 1.000.000.

Lo que nosotros queremos es que quede lo más claro posible qué significa el proyecto Envidrio, qué significa la nueva etapa. Tal vez no hice demasiado énfasis en el tipo de planta, porque uno está acostumbrado a verla y después no le da la importancia que tiene. Quiero comentarles que toda la gente que ve la planta realmente queda maravillada; es de última generación, con maquinaria nueva. Todos los sistemas son automáticos y la tecnología es de última generación

Desde ya me adelanto a invitar a los integrantes de la Comisión a visitarla, porque una cosa es contarlo y otra verla.

Nuestra aspiración es que surja de este ámbito una minuta a través de la cual se exhorte a las autoridades nacionales a terminar de viabilizar este proyecto que está en el 95%, que ya ha agotado sus capacidades y que le falta el último empujoncito para poner a producir una fuente de trabajo que es absolutamente genuina. Se trata de un proyecto que sustituye importaciones, posibilita exportaciones, utiliza materia prima nacional y es favorable al medio ambiente. No tiene absolutamente ninguna contraindicación; al contrario, todos son índices positivos

Esperamos poder estar dentro cuatro meses viendo salir humo por la chimenea.

SEÑOR PRESIDENTE.- Les agradecemos la presencia. Luego les trasmitiremos qué opinión tuvo la Comisión.

(Se retira de Sala la delegación de Envidrio)

——Continuamos con el tema presentado por la señora Noelia Bonaudi con respecto al incumplimiento de pago por el Sistema Nacional Integrado de Cuidados, por la firma con la ONG Fundación Braille.

(Se autoriza al señor representante Martín Lema a hacer uso de la palabra)

SEÑOR LEMA (Martín).- Agradezco a todos los miembros de la oposición la oportunidad de concurrir a este espacio, de hacer uso de la palabra. Agradezco al señor diputado Fernando Amado -quiero que conste en la versión taquigráfica-, que me notificó de lo que estaba sucediendo, así como al señor diputado Ruben Bacigalupe, con quien hablé posteriormente, porque me ayudó a conocer lo que estaba pasando e inmediatamente solicité que me dieran esta oportunidad para hacer los descargos correspondientes.

Obviamente, estoy sorprendido por que se haya recurrido a comparecer a esta Comisión basándose en datos incorrectos, que no son ciertos. Se invoca a mi persona y eso no lo puedo dejar pasar, no lo puedo permitir; por eso, mi disposición es inmediata.

Conozco el caso al que se está haciendo referencia y hay un montón de puntos a destacar de varios actores políticos de varios partidos políticos. En realidad, me siento con mucha satisfacción por lo ocurrido en este caso, aunque lamento este desenlace que creo que no corresponde con la vocación de tratar de ayudar que se tuvo por parte de diferentes protagonistas del sistema.

Voy a contar cómo di con este caso. Ustedes sabrán que desde el día en que asumí como integrante de la Comisión de Salud Pública me ha tocado visitar diferentes centros asistenciales y de salud para aprender, para interiorizarme y para conocer lo que está sucediendo *in situ*. El 28 de mayo de 2015, junto con el doctor Alberto Vaccaro fuimos a la Fundación Braille. Fue una visita totalmente espontánea, anunciada y coordinada previamente. Allí pudimos ver cuáles son los problemas, cuál es la situación, cuál es la ayuda que están brindando, cómo viene transcurriendo su actividad como Fundación.

Obviamente, en varias reuniones que tuvimos en esa jornada nos explicaron la situación general, pero una situación que me llegó de manera muy profunda fue la de los chiquilines sordociegos en nuestro país. Dí con una persona muy especial, llamada Carmen Cirintana -a quien no conocía-, que me explicó que existe el método Tadoma por el cual una persona sorda y ciega aprende a comunicarse y a hablar. Obviamente, quien habla -que no es especialista ni mucho menos en estos temas pero un anuncio de esas características le generó curiosidad- se compenetró con los testimonios brindados por Carmen, por Elsa -la psicóloga de la fundación- y por otros profesionales de los cuales no recuerdo su nombre; tanto fue así, que Carmen me dijo que Laura vivía a tres cuadras de acá -creo que por la avenida Libertador-, tiene cuarenta y un años, es sorda y ciega, y habla.

La cuestión fue que en la Fundación llamaron a Laura y me la presentaron; me percibía por la vibración de las cuerdas vocales -no quiero cometer un error técnico- y pude interactuar con ella. La cuestión es que uno queda muy emocionado y es imposible ser ajeno a ese tipo de realidades.

En un momento en que me estaban mostrando diferentes documentos, me muestran el caso que me presentaron como Kevin -no sé bien cuál es el nombre porque después hacían referencia a otro nombre-, un chiquilín de Empalme Olmos, sordociego, que en un momento tuvo el tratamiento y que le estaba haciendo efecto, pero que por motivos económicos, lo tuvo que interrumpir. Me muestran imágenes y videos de Kevin muy conmovedores por una situación bastante dramática que había sucedido con el padre.

Cuando me estaba yendo de la reunión -comentando con el doctor Vaccaro lo fuerte que había sido todo-, me llama una persona que se encontraba en el exterior. Como me había quedado con esa imagen, a esa persona le comenté por qué no le había

podido prestar atención, le comenté el testimonio y le dije que, lamentablemente, por temas económicos, hubo que interrumpir el tratamiento.

Este particular me dijo que quería tener una reunión, que si podía contribuir desde el anonimato -después se terminó presentando, pero les comento cómo fue toda la charla- a que se continuara con el tratamiento, que iba a hacer todo lo que estuviera a su alcance para ver si llegaba con lo que la Fundación Braille necesitaba. Entre idas y vueltas, luego de este día, la Fundación Braille evaluaba los costos, porque comentaban que era muy difícil traer al chiquilín desde Empalme Olmos, que era mucho más práctico llevar a los profesionales para allá. Esto generaba un coso de logística, de boletos, de pagos a profesionales y demás; por un tema económico que se estaba dando se ponía la situación con las dificultades a las que hacía referencia.

La cuestión es que contactamos a este particular -no doy el nombre porque en su momento lo quiso hacer desde el anonimato; se le podrá solicitar autorización y no creo que haya inconveniente- e hicimos reuniones en Fundación Braille para que se tome conocimiento y que esas dificultades económicas puedan ser sorteadas a través de la colaboración de alguien que sentía el gusto de hacerlo.

Resulta que con el tiempo la Fundación Braille empezó a implementar la instalación en Empalme Olmos, ir hasta la casa de este chiquilín para ayudarlo, y una de las cosas que sugieren dentro del tratamiento es la necesidad de disponer de algún cuidador. En ese momento, todavía no estaba votado el Sistema Nacional Integrado de Cuidados, pero todos sabíamos que se avecinaba. Entonces, hicimos una reunión en mi despacho entre Julio Bango -de quien destaco su humanidad y lo he hecho públicamente, porque desde el primer momento, tuvo la mejor disposición con este tema-, José Luis Satdjian -que está aludido en esta nota- y quien habla. La idea era que, como Fundación Braille, aparte del tratamiento desde el punto de vista técnico, clínico y demás, se disponía o sugería un cuidador, por eso se propuso analizar con Julio Bango de qué manera instrumentarlo. Al tratarse de Empalme Olmos, un caso de estas características y no saber cuántos recursos humanos podrían llegar a acceder a acompañar este tratamiento, podía tornarse dificultoso, entonces, la idea de la reunión era ver de qué manera se podía ayudar.

Aclaro que todo lo que estamos hablando hasta el momento fue puramente de perfil bajo. Cuando hice referencia públicamente a Julio Bango fue para destacar su sensibilidad -lo que me constaba por diferentes casos-, pero en ningún momento alguien quiso hacer política barata con esto. Los que estábamos en esas reuniones ni siquiera conocíamos a la familia de Kevin -perdón que le diga así; creo que se refieren a él con otro nombre- ; se refieren al "padrino Martín Lema", pero yo no conozco al chiquilín ni a la madre, y no los conozco a propósito, porque yo me interiorizo de la situación por Fundación Braille y como ellos habían dado el tratamiento antes, hubo que interrumpirlo y demás, me parecía que podía malinterpretarse la presencia de un legislador tratando de reunir a las partes para financiar el tratamiento. Por este motivo, siempre me mantuve al margen; estoy muy lejos de ser el padrino. No solo no soy el padrino, en los hechos, porque no conozco al chiquilín, no conozco a la familia, no conozco su casa, sino que tampoco soy el padrino de la situación. Eso lo puede confirmar la propia Fundación Braille. Ellos pueden dar testimonio; acabo de cortar con Carmen Cirintana, quien sabe, primero, que sabemos de una persona que capaz que podría llegar a contribuir, pero a su vez sabe que nuestra postura fue, precisamente, no aparecer.

La finalidad de todos era ayudar y no ejercer algún tipo de acción que pudiera llegar a malinterpretarse. Reitero, esto del cuidado fue parte de un tratamiento que la propia Fundación Braille en su momento sugirió porque sería bueno para el chiquilín.

Cuando nos reunimos con el señor Julio Bango y con el diputado José Luis Satdjian, todavía no estaba el Sistema Nacional Integrado de Cuidados y, en realidad, ya que se estaba implementando, la idea era, precisamente, ver en este tipo de casos de qué manera podría contribuir el Mides, no económicamente, sino con la causa de una persona que lo necesitaba. Como dije, lo único que hice fue tratar de acercar partes que entendían que acercándose podrían contribuir con un fin noble y nada más. Después me encuentro -lo voy a tener decir, lamentablemente- con la intervención y la mediación de la doctora Leticia Mendoza -hoy vino a la Comisión y también me llamó; la conozco hace unos cuántos años porque compartimos un trabajo- quien, cuando me llamó, prácticamente, dijo que se debía una plata porque se había echado a Noelia Monaudí, que nos teníamos que hacer cargo del despido y que si no ella me iba a tener que citar a mí. En ese momento, me sonó un poco fuerte, me chocó, porque noté que se hizo referencia al cargo que ocupo para sacar un beneficio económico, teniendo en cuenta, además, que el 15 de julio de 2016 y el 29 de julio de 2016 -lo puedo acreditar- la doctor Leticia Mendoza me escribió mensajes haciendo referencia a su situación laboral delicada, para ver cómo podía contribuir. Era como para generar un temor, para que se hiciera un esfuerzo económico cuando no tenía ni idea de los pormenores de lo que podía llegar a pasar.

Realmente, me sonó muy fuerte, me chocó y le dije que hiciera lo que debía hacer, que yo no tenía nada que ver con este tema, que no era empleador, que lo único que había hecho era una visita a la Fundación Braille para enterarme de la situación y lo que podía llegar a entender que podía aportar a esta causa noble lo iba a hacer. Reitero: el 15 y el 29 de julio de 2016 se me habló de su situación laboral; lo tengo por escrito y no quiero hacer referencia al contenido, salvo después de que analice algunas acciones que puedo llegar a tomar a nivel personal. No quería llegar a este extremo, pero veo que se está utilizando mi nombre para tratar de obtener un beneficio; no corresponde la postura asumida.

En esta carta se dice que no se concurrió a las audiencias. Que la abogada traiga pruebas de cuándo se citó a quien habla o a José Luis Satdjian. Que se traiga las citaciones. Yo estoy dispuesto a ver si tuvieron recepción. No hay legitimación pasiva porque no tengo nada que ver con los pormenores. Tanto es así que como tengo tranquilidad, puedo hacer referencia a todo. Me pasaron los recibos de los giros de José Luis Satdjian y son ciertos. Obviamente que se hicieron los giros. A raíz de la reunión que se hizo con Fundación Braille y con Julio Bango acá, José Luis Satdjian, para evitar trámites burocráticos, facilitó los recursos necesarios para el tratamiento; por eso realizó esos giros, para no agregar un problema más. Por lo tanto, que esté el recibo habla de una vocación de servicio muy importante.

Me extraña que sin una citación en los ámbitos correspondientes se venga a una Comisión. Esta es la Casa del pueblo y todo el mundo tiene derecho a venir, pero si se está haciendo un reclamo judicial llama la atención que no se agoten todas las instancias y se venga directamente acá. Entiendo que se está invocando mi nombre con la finalidad de obtener un beneficio económico y no lo voy a permitir.

Agradezco a la Comisión que me haya abierto las puertas para dar mi testimonio. Voy a ir a fondo con este tema porque tengo plena tranquilidad de lo realizado. Me consta que todos los que intervinieron fueron personas de bien, queriendo contribuir. Todo esto se hizo con un perfil muy bajo porque no se quiso vanagloriar ni usar la solidaridad para dar un mensaje que podría ser malinterpretado.

Yo conté todo ahora porque se está invocando mi nombre de una forma que no lo voy a permitir. Voy a iniciar acciones contra la profesional interviniente. Me ha llamado

para apurarme, para que me meta en un tema que no tengo nada que ver. Nadie sabía el desenlace de esta situación. Yo no me metí en todo el tema; entonces, ¿cómo voy a saber que hubo un despido? No tengo manera de tomar notificación alguna de que se están vulnerando los derechos de un trabajador. No hay posibilidad de que yo me haya enterado. Yo que sé si se están haciendo presunciones, porque a mí no me consta que haya habido un despido, ya que no fui convocado por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. La Fundación Braille puede dar fe de lo que estoy diciendo. Voy a solicitar que la versión taquigráfica de este tema sea enviada a la Fundación. También me sentiría muy tranquilo si se la convocara, sobre todo a Carmen Cirintana, quien fue la que me habló del método Tadoma.

Lamento esta situación. Quien menos tiene que ver es Noela Bonaudi; la trabajadora está asesorada. No voy a hacer un juicio de valor acerca de la forma en que está asesorada, porque estoy analizando otro tipo de acciones. Es una trabajadora que entiende que tiene derechos y tiene que reclamarlos. En todo caso, hay un cortocircuito con el asesoramiento.

Reitero mi total tranquilidad en este tema. Voy a ir a fondo en caso de ser necesario a pesar de que me esté metiendo en un tema en el que no tengo nada que ver. Se empezó afirmando que yo soy el padrino. La propia Fundación les podrá decir que no lo soy en los hechos ni en todo el proceso. Ese argumento desacredita esta nota, que se basa en un montón de falsedades.

Agradezco que se me haya notificado de esto. Inmediatamente quise dar mi testimonio porque no puedo permitir que se esté haciendo referencia a estos argumentos tan lamentables.

SEÑOR NÚÑEZ FALLABRINO (Gerardo).- Luego de haber escuchado a la trabajadora y a la abogada planteamos la citación a la Fundación Braille, a los legisladores mencionados en la carta y en las exposiciones. Esto ya lo previmos en un primer momento porque es de la manera en que trabajamos siempre.

Yo no me voy a referir al fondo del asunto hasta que concurra la Fundación Braille y todos los que citemos.

También propongo solicitar al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social las actuaciones que se realizaron a los efectos de este trabajo. Sé que hubo acciones en el marco del Ministerio y está bueno solicitarlas para que se conozcan y se tengan presentes por parte de los legisladores.

SEÑOR LEMA (Martín).- Yo no me siento citado; vengo voluntariamente porque me enteré y no me quiero hacer el distraído. Si se va a citar a cada legislador sobre el que se hace referencia sustituimos al Poder Judicial. Yo vine porque se invocó mi nombre en forma injusta y quiero limpiar mi honor, pero bajo ningún concepto me sentiría interpelado por colegas. Sé que no fue lo que quiso decir el diputado Núñez, sino que lo dijo con la finalidad de escuchar todas las campanas. De todos modos quería que constara en la versión taquigráfica que estoy a disposición porque me surge, ya que no voy a permitir que mi nombre se maneje de esta forma tan injusta.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quiero aclarar que nosotros no citamos sino que invitamos, para aclarar. En este caso se invocó al diputado Lema en una nota. Hizo bien al concurrir antes, porque allanó el camino. Ahora tenemos que invitar a la Fundación Braille como estaba establecido.

Le agradecemos su concurrencia.

Se levanta la reunión.

===/